

12 января 2021

Главные тенденции российского рынка ERP-систем

В числе наиболее актуальных трендов последнего времени для российского рынка ERP-систем следует упомянуть три: развитие облачного направления, замещение иностранных решений отечественными аналогами и более быстрая реализация проектов. Именно об этих тенденциях в конце 2020 года отечественные эксперты говорили чаще всего. Расскажем о них и других трендах подробнее.

Более доверительное отношение к ERP в облаке

2020 год показал, как в мгновение может измениться привычный мир. В этой ситуации взаимодействие становится цифровым, а скорость трансформации бизнеса увеличивается. В связи с этим на новый уровень вышел тренд на облака.

По словам Александра Ермакова, управляющего партнера Awara IT, стихийно возросшее использование облаков поспособствовало быстрой адаптации к новым условиям: большим объемам видеоконференцсвязи, новым форматам ведения дел. Благодаря развитию облаков стало возможным обеспечивать такой объем проходящего трафика должной поддержкой и хранением без усилий от клиентов. В том числе это относится к [ERP](#).



«Например, система управления предприятием Microsoft Dynamics 365 Business Central из облака Microsoft Azure полностью покрывает все бизнес-процессы компании и позволяет подготовить открытие нового филиала за 10 минут», – поясняет Александр Ермаков.

Андрей Филатов, генеральный директор SAP CIS, добавляет, что несколько лет его компания активно продвигала на рынок идеи облачных бизнес-приложений, а в 2020 году клиенты сами стали обращаться с запросами на их облачное размещение. Ведь облачные технологии – наиболее эффективное средство решения проблем, вызванных кризисом коронавируса, говорит он, замечая, что компаниям нужны готовые решения, они не хотят тратить время и инвестиции на долгие внедрения и разработки ТЗ.

На разных этапах в SAP фиксировали своеобразные качели спроса: внимание заказчиков с серьезных инфраструктурных решений переместилось на отдельные SaaS и PaaS решения, позволяющие получить выгоду здесь и сейчас, стимулирующие работу предприятий в условиях кризиса, поясняет Филатов.

«Сегодня новые технологии, такие как AI, ML, IoT, RPA, Process Mining все больше интегрируются с цифровым ядром, ERP-системами предприятий, а сквозные процессы определяют эффективность бизнеса. В связи с этим востребованность интеллектуальных облачных ERP будет только возрастать и охватывать не только АХО, но и производственные процессы и отраслевую специфику. Именно поэтому мы активно переводим сейчас наших клиентов на нашу новую ERP SAP S/HANA. В ней содержатся все возможности скорейшего перехода на концепцию интеллектуального предприятия и

интеграции с различными сервисами», – рассказывает эксперт SAP CIS.

Константин Смирнов, коммерческий директор группы департаментов ERP «КОРУС Консалтинг», отмечает, что в России уже есть примеры создания единой ИТ-экосистемы на базе облачных платформ.

«Наш проект для компании “Аквафор” – одно из первых в стране внедрений облачной ERP-системы Microsoft Dynamics 365 for Finance and Operations. Решение поможет компании выстроить централизованную ИТ-инфраструктуру для сквозного управления логистическими и производственными процессами», – уточняет он.

В целом отношение к облачным версиям ERP-систем стало более доверительным, считает Сергей Осипов, вице-президент GMCS. Это касается, в том числе, и консервативных компаний. А в роли драйвера здесь выступил массовый переход на удаленную работу.

Но рост облачных технологий в России медленнее, чем на мировом рынке, добавляет **Константин Смирнов**. Во-первых, у отечественных компаний еще осталась привычка кастомизировать ERP-системы. Все понимают, что решение с типовой функциональностью включает в себя лучшие мировые практики, его проще развивать и поддерживать, тем не менее нередко при реализации проекта возникает потребность в кастомизации.

Во-вторых, российские компании ощущают бизнес-риски, ведь инфраструктура мировых вендоров находится на Западе. «В облачных технологиях в основном заинтересованы заказчики, планирующие выход на международный рынок, или обладатели иностранного капитала», – уточняет

Константин Смирнов.

Непростое импортозамещение

Главный тренд сегодняшнего дня, который весьма ощутимо повлиял и на российский рынок ERP в 2020 году – это импортозамещение. Многие государственные компании запустили процесс перехода с зарубежного ПО на российское. «Приоритет отечественных продуктов и сервисов в целом растет. На фоне глобальных прецедентов также растет понимание важности импортозамещения не только в инфраструктуре и госсекторе, но и в ИТ», – говорит Владимир Егоров, руководитель направления ТУРБО (Консист Бизнес Групп).

Процесс замещения зарубежного ПО будет длиться ещё несколько лет, считает Андрей Жилин, руководитель проектов отделения ERP-систем компании «ФОРС – Центр разработки» (ГК ФОРС). Однако в ряде случаев, по его словам, такой переход крайне затруднён или невозможен. Он называет три основных барьера: ограниченность функционала в российских ERP, недостаточная их производительность при полной автоматизации всего производства (например, на задачах разузловки) и стоимость такой миграции.

«Поставщики российских систем стараются как можно быстрее довести свой продукт до уровня конкурентоспособности с ведущими зарубежными решениями, а заказчики и интеграторы, в свою очередь, стараются решить возможные проблемы при помощи кастомизации своих систем. Иногда переход с иностранной ERP-системы на российскую может стоить для

компании слишком дорого и быть финансово губительным. Но чаще нет. Поэтому в каждом отдельном случае необходима детальная проработка, расчет стоимости миграции и ожидаемого экономического эффекта. Иными словами, требуется работа консультантов на проекте», – рассказывает эксперт «Форс».

Юрий Востриков, коммерческий директор компании «Норбит», добавляет, что требования регулятора к преимущественному использованию российского ПО в компаниях с государственным участием приводят к росту популярности ИС как для автоматизации отдельных процессов (например, документооборот), так и для комплексных проектов внедрения. В то же время доля Microsoft и Oracle, по его данным, существенно сокращается, однако SAP пока удается сохранить свои позиции на рынке в силу большей значимости российского рынка для вендора и наличия большой базы крупных клиентов.

Ускорение проектов

Условия на рынке меняются очень быстро. Клиенты не готовы ждать решение долгие месяцы. На первый план выходит time-to-market, то есть как быстро решение готово к выходу на реальный проект. «Минимизация времени выхода на рынок является трендом, чем раньше будет запущена система, тем лучше. Если ТЗ пишется больше, чем 3 месяца, его можно выкинуть в корзину. Клиенты в меньшей степени стали переживать по поводу стоимости решения. Система внедряется и изменяется непрерывно, это инвестиция в гибкий стек», – отмечает Александр Ермаков, управляющий партнер Awara IT.

Михаил Пономарев, руководитель ERP-дивизиона компании Navicon, добавляет, что из-за нестабильности некоторые компании не готовы к длительному внедрению систем. Ведь, пока идет проект, запросы бизнеса могут сильно измениться под влиянием как внутренних, так и внешних факторов. «Для нас, как интегратора, здесь важно адаптировать возможности выбранной ERP-системы к быстро меняющимся требованиям заказчика. С этой точки зрения хорошо себя позиционирует экосистема Microsoft Dynamics 365, в которой пользователи могут подключать новые модули и инструменты по мере необходимости, а также разрабатывать собственные бизнес-приложения на базе Power Platform. Также реализации качественных проектов в более сжатые сроки способствует итеративная разработка, и интерес к этой методологии мы видим на рынке», – рассказывает Михаил Пономарев.

Об ускорении проектов говорит и эксперт компании «ФОРС – Центр разработки» Андрей Жилин. По его словам, если раньше проекты могли тянуться по 5 лет, то сейчас об этом не может быть и речи. Проекты сдаются практически «с колес», активно используется [подход agile](#), потому что позволяет получать результат максимально быстро, гибко настраивая систему в процессе её создания. «Сейчас результат, пускай даже и самый минимальный, даже в виде 2-3 функций, работающих в тестовом режиме должен быть виден уже через несколько месяцев после старта проекта», – поясняет он.

Однако при всей популярности и замечательных отзывах о методиках agile, далеко не все российские компании готовы полностью доверять этому подходу, говорит Андрей Жилин. Дело здесь в том, что литература и тренинги

по agile-методам не учитывают порой юридических и бухгалтерских реалий проектной деятельности. Например, уже в самом начале ни заказчик, ни подрядчик не понимают, как юридически оформить проект по agile.

«Как в рамках договора указать «гибкую» разработку, как оговорить в юридических терминах то, что с течением времени и в зависимости от ситуации в компании или от ситуации на рынке, рамки, сроки и стоимость работ могут быть изменены? Как вписать в договор так называемый бэклог, юзер-сторис, приоритет задач в бэклоге, спринты, роль scrum-мастера, его полномочия и полномочия владельца продукта? Эти вопросы отталкивают лиц, принимающих решения, от запуска проектов по внедрению ERP-систем по методике agile. На данный момент в профессиональной среде сложилось мнение, что agile-методы больше подходят для разработки ПО на стороне вендора или для сопровождения и доработки уже внедренного ПО», – отмечает он.

Упрощение интеграции ERP-систем

Один из важных трендов, о которых говорят эксперты, – упрощение интеграции ERP-системы в единую ИТ-экосистему компании. Раньше это была зачастую заказная разработка, теперь же возможности новых версий платформ позволяют клиентам реализовать интеграцию, используя только свои ресурсы. «Переход на новые версии ERP-систем во многом является следствием этого тренда, – считает Михаил Пономарев, руководитель ERP-дивизиона компании Navicon. – Некоторые наши клиенты в этом году сделали такой апгрейд, чтобы получить более современные возможности для интеграции».

Кроме того, широкие интеграционные возможности большинства современных ERP-платформ позволяют реализовывать проекты не в форме внедрения «монолитной системы», а как совокупность модулей, ряда [микросервисов](#), а также многочисленных интеграций с другими компонентами ИТ-экосистемы предприятия (хранилища данных, аналитические системы, RPA, системы оптимизации и прогнозирования, сервисы ML/AI). Причем всё меньшее значение имеет, находятся ли те или иные системы и сервисы, с которыми интегрируется ERP-решение, в облаке или работают локально.

«Забегая в будущее, говоря о трендах 2021 года следует ожидать расширения возможностей ERP-систем за счет интеграции с искусственным интеллектом. Такие системы еще называют iERP (Intelligent ERP), их использование позволяет автоматизировать сложные бизнес-процессы с помощью интеллектуальных методов обработки данных», – рассказывает Сергей Осипов, вице-президент GMCS.

Адаптация под «удаленку»

Александр Низник, генеральный директор компании NOVARDIS, считает, что к заметным трендам можно отнести все те технологии и направления, которые компании были вынуждены оперативно адаптировать в результате начавшейся пандемии. Это и мобильность персонала, и возможности для удаленной работы, и обеспечение безопасности данных, и инструменты для распределенной работы команд.

Евгений Грибков, руководитель ВЦ «Раздолье», говорит, что если раньше это было данью моде, то сейчас, в условиях пандемии, это задача выживания предприятия – сможет предприятие реорганизовать свои процессы так, чтобы работать распределенной командой – оно будет существовать дальше, не сможет – закроется.

«Я не думаю, что история с COVID-19 закончится раньше 2022 года, поэтому длительная удаленная работа большей части персонала, который не задействован напрямую в производственных процессах, – это объективная реальность. Современные ERP-системы уже готовы к такой работе, осталось их правильно внедрить. И здесь мы опять вернемся к проблеме организационных изменений бизнеса. Поэтому главный технологический тренд 2020-2022 года – меняйся или закрывайся», – считает Евгений Грибков.

Другие тренды

Андрей Филатов, генеральный директор SAP CIS, к числу трендов относит изменение запросов клиентов относительно функционала ERP-систем. По его словам, компании уже обращаются с запросами предоставления контрагентам информации прямо из внутренней ERP-системы, например через «кабинет клиента». То есть заказчик получает доступ к информации о расчетах. Это снижает затраты и время на рутинные операции, а раньше было невозможно из-за долгой предварительной подготовки и проверки. Кроме этого, расширяется набор показателей, который менеджмент хочет видеть в режиме реального времени. Если раньше это были, в основном, отгрузки и выручка, то сейчас все чаще смотрят затраты и промежуточный P&L, рассказывает эксперт SAP CIS. Владимир Егоров, руководитель направления

ТУРБО в «Консист Бизнес Групп», к тенденциям относит распределенный характер коллективной работы и бизнес-процессов, которые ранее не покидали одну производственную площадку. «ERP все больше становится не монолитом, а хабом в информационной системе бизнеса», – говорит он.

Кроме того, по его словам, несомненным технологическим трендом на российском рынке ERP являются интерфейсы и сервисы для внешних потребителей. «Розница соревнуется в онлайн-продажах, финтех-компании (технологические компании, финансовые институты и инфраструктурные игроки) строят суперприложения, и все это требует передовых интерфейсов для требовательных розничных покупателей, а лучшие практики переносятся в бизнес», – поясняет эксперт.

Вице-президент GMCS Сергей Осипов называет еще один тренд – изменение архитектуры ERP-платформ, в рамках которого происходит переход к реализации модификаций и доработок через механизм «расширений». Он отмечает, что большинство вендоров предлагают возможность изменять или наращивать стандартную функциональность решений, но «темной» стороной этого долгое время была проблема «переносимости» сделанных в ходе внедрения доработок и модификаций на новую версию базовой ERP-платформы. Сейчас же архитектура решений ведущих поставщиков, включая Microsoft Dynamics, позволяет реализовывать проектные доработки как специальные «расширения», что делает процесс перехода на новые версии ПО минимально трудоемким, а в ряде случаев – автоматическим.

Евгений Грибков, руководитель ВЦ «Раздолье», рассказывает еще о двух тенденциях. Первый связан с централизацией проектов автоматизации в

холдинговых структурах. «Если раньше каждый завод инициировал свой проект внедрения ERP-системы, то сейчас эти задачи зачастую забирают на себя управляющие компании, или созданные при них централизованные ИТ-подразделения, которые разрабатывают на пилотных предприятиях единые корпоративные шаблоны, которые потом планируют пустить в тираж на остальных предприятиях холдинга. Такой подход обусловлен, отчасти, желанием сэкономить, отчасти, желанием стандартизировать учетные процессы на дочерних предприятиях, отчасти, как следствие, неуспешных проектов автоматизации на отдельных заводах. Подход в целом правильный, но требует проектных команд высочайшего уровня, которые в первую очередь смогут творчески переосмыслить бизнес-процессы всех предприятий и определить какие-то единые правила игры, а потом уже создавать единое техническое решение – это крайне сложная задача», – уточняет он.

Следующий тренд – это активное привлечение к проектам автоматизации консалтинговых компаний. Как отмечает Евгений Грибков, проект внедрения ERP-системы – это в первую очередь задача по реорганизации бизнеса, а уже потом техническая задача. «Это та рыночная ниша, которая пока не заполнена и здесь можно даже ждать появления российских консалтинговых компаний масштаба большой четверки – всё-таки большая часть наших заказчиков ERP-систем завязана на оборонку, а это та область, куда доступ иностранцам ограничен. Это конечно произойдет не быстро, но направление движения задано и предыдущий тренд с централизацией проектов внедрения ERP-систем будет это движение только стимулировать и подпитывать ресурсами», – поясняет эксперт.

Источник: TAdviser

